LA TRANSFORMACIÓN TOTAL DE SU DINERO

UN PLAN EFECTIVO PARA ALCANZAR BIENESTAR ECONÓMICO

DAVE RAMSEY



GRUPO NELSON
Una división de Thomas Nelson Publishers
Desde 1798

NASHVILLE DALLAS MÉXICO DF. RÍO DE JANEIRO BEIJING

Publicado en Nashville, Tennessee, Estados Unidos de América.
Grupo Nelson, Inc. es una subsidiaria que pertenece
completamente a Thomas Nelson, Inc.
Grupo Nelson es una marca registrada de Thomas Nelson, Inc.
www.gruponelson.com

Título en inglés: *The Total Money Makeover*

Publicado por Thomas Nelson, Inc.

Tipografía: *Grupo Nivel Uno, Inc.*

ISBN: 978-1-60255-111-4

Impreso en Estados Unidos de América

08 09 10 11 12 BTY 9 8 7 6 5 4 3 2 1

image
not
available

image
not
available

Seguí mi propio sistema, pero no funcionó

¡BASTA! ¡ESTO APESTA! Finalmente decidí que este plan —que no era tal cosa— no daba resultado. Si ha tenido alguna vez esos sentimientos, le va a gustar este libro; y lo más importante, le encantará la *Transformación total de su dinero.*

Hace quince años mi esposa Sharon y yo quedamos en bancarrota. Lo perdimos todo debido a mi estupidez lidiando con el dinero, o en no lidiar con él, como sea el caso. Llegar al fondo de golpe fue lo peor que jamás me haya pasado y lo mejor que jamás me pasará. Comenzamos con nada, pero cuando tenía veintiséis años de edad, éramos dueños de bienes raíces valorados en más de cuatro millones de dólares. Yo era bueno en bienes raíces, pero era mejor en pedir dinero prestado. Aun cuando llegué a ser millonario, había construido un castillo de naipes.

Para hacer el cuento corto, pasamos por el infierno financiero y lo perdimos todo en un período de tres años. Nos demandaron, fuimos a juicio hipotecario y, finalmente, con un niño recién nacido y uno que comenzaba a caminar, quedamos en bancarrota. *Asustados* no es la palabra que define bien cómo nos sentíamos. *Aplastados* viene mejor, pero nos aguantábamos uno del otro y decidimos que necesitábamos un cambio.

Así, pues, luego de perderlo todo, me lancé a la búsqueda, una búsqueda para encontrar cómo de veras funciona el dinero, cómo controlarlo y cómo podía confiar en el manejo del mismo. Leí todo lo que caía en mis manos. Entrevisté a personas ricas de mayor edad, gente que hizo dinero y lo conservó. Esa búsqueda me llevó a un lugar donde me sentí bien incómodo: a mi espejo. Y vine a darme cuenta de que mis problemas, mis preocupaciones y mi escasez de dinero comenzaban y terminaban en gran medida con la persona que tenía ante mí en el espejo. Comprendí también que si yo podía aprender a dominar al personaje que se afeitaba todas las mañanas, también podía triunfar en los asuntos de dinero.

image
not
available

image
not
available

tarde podrá vivir como esas personas nunca podrán vivir. Usted observará el lema en todo este libro, hasta debajo de cada página. Siento mucho que no exista una vía más fácil para expresarlo, pero lo bueno de todo esto es que funciona.

Usted puede repetirse el lema a medida que deje pasar una compra con el propósito de lograr sus metas. Cuando trabaje hasta tarde y se sienta cansado, repítase el lema a sí mismo. Por supuesto, no se trata de una fórmula mágica; yo no estoy en eso. Pero le recordará que usted ganará, y las ganancias van a ser dignas del costo.

Algunos de ustedes son tan inmaduros que no están dispuestos a retrasar el placer para luego obtener un resultado mayor. Yo les mostraré exactamente cómo obtener el resultado que desean, de modo que el precio que paguen no sea en vano. No quiero caminar sobre carbones encendidos por la simple razón de que es divertido, pero si se me demuestra que una caminata corta y dolorosa pondrá fin a la vida de preocupaciones, frustraciones, estrés y temores que me traerá el estar en quiebra permanente, tráiganme los carbones calientes.

Usted *ganará*, y el pago *será* digno del costo.

Inicié mi propio negocio al «estilo americano»... ¡a crédito! A medida que luchaba por obtener nuevas cuentas, las viejas estaban reteniendo mi dinero de cuarenta a ciento sesenta días, de modo que cuando por fin obtenía mi dinero, había tratado de cubrir todos los gastos del mes con mis tarjetas de crédito. Antes de darme cuenta, estábamos endeudados en 78,000 dólares, sin incluir la casa. Estábamos demasiado hundidos. Entonces decidí buscar un segundo empleo, trabajando con mi viejo patrón en trabajitos temporales de treinta a sesenta horas semanales.

image
not
available

intensamente, con una intensidad de vida o muerte, es lo que se requiere para que ordene de nuevo sus patrones de gasto, uno de sus mayores obstáculos va a ser la NEGACIÓN. Lo triste es que usted puede ser financieramente mediocre en este país, financieramente fofo y ser todavía uno del promedio. Y si se conoce la verdad, formar parte del promedio, ser normal y financieramente fofo es correcto según las normas de la mayoría de la gente. Este, sin embargo, no es un libro para personas tímidas y delicadas. Es un libro sobre ganancias, sobre cómo realmente tener algo.

Mito vs. Realidad

Mito:	La consolidación de las deudas ahorra intereses y tiene solo un pago más pequeño.
Realidad:	La consolidación de las deudas es peligrosa porque solo trata los síntomas.

«Estaba sumamente apretado». Esa era la mejor manera de describirme cuando comencé a escuchar a Dave Ramsey. Podía inducir con suma rapidez a las personas a que creyeran que yo sabía cómo hacer dinero; pero la verdad era que de eso no tenía ni idea. Actuaba totalmente en negación. La realidad consistía en noches que pasaba desvelado pensando en los cheques que había enviado por correo para pagar cuentas y que podían llegar, y en que tenía que llevar corriendo mi cheque al banco a la hora de almorzar para cubrirlos. Usaba tarjetas de crédito como todo el mundo y sostenía que esa era una manera inteligente de estirar el dinero. Eso me ayudaba a estirar mi sueldo, ¡con una tasa de dieciocho a veintinueve por ciento de interés!

Entonces toqué fondo. La frustración llegó al máximo y comprendí que no controlaba mi situación. ¡había

image
not
available

image
not
available

todo parece marchar bien, entonces no estará dispuesto a realizar los cambios profundos y necesarios para obtener amplios resultados.

Mmm... patas de rana

Hace años, en un seminario de motivación ofrecido por el maestro Zig Ziglar, escuché un cuento de cómo la mediocridad se nos puede ir colando. La narración dice que si usted deja caer una rana en agua hirviendo, ella sentirá el dolor e inmediatamente saltará.

Sin embargo, si la pone en agua a la temperatura ambiente, ella nadará plácidamente, y si usted aumenta el calor del agua gradualmente, hasta hacerla hervir, la rana no sentirá el cambio. La rana es atraída hacia la muerte por el cambio gradual. Podemos perder nuestra salud, nuestra capacidad y nuestra riqueza gradualmente, poco a poco. Pareciera un cliché, pero es así porque es cierto. El enemigo de «lo mejor» no es «lo peor». El enemigo de «lo mejor» es «bastante bueno».

Estadísticas sorprendentes

Ochenta por ciento de los que se gradúan de la universidad tienen deudas de tarjetas de crédito... ¡antes de tener empleo!



Nos está yendo bien bajo nuestro «techo de vidrio». ¡Vaya negación! Podemos pagar todas las cuentas; no hemos dejado nada ahorrado para el futuro. Yo soy cobrador, de modo que conozco todos los problemas que trae el

image
not
available

3

Mitos de la deuda: La deuda (no) es un instrumento

Con la cara encendida y los puños cerrados, el niñito chillaba con furia asesina en la voz: «¡Lo quiero! ¡Lo quiero! ¡Lo quiero!» Todos hemos contemplado esa escena en una tienda de comestibles.

Quizás hemos contemplado alguna vez a nuestros propios hijos haciéndolo. Ahora que soy más viejo y más blando, algunas veces sonrío un poco cuando una madre joven trata inútilmente de reprimir los gritos incontrolables de un niño a quien se le niega algo. Es parte de la naturaleza humana desear algo y desearlo ya; es también una señal de inmadurez. Estar dispuesto a posponer el placer por un mejor resultado es una señal de madurez. Sin embargo, nuestra cultura nos enseña a vivir para el momento. «¡Yo quiero esto!», gritamos y podemos obtenerlo si estamos dispuestos a contraer una deuda. La deuda es una manera de obtener el «Yo quiero esto» antes de que podamos costearlo.

Es parte de la naturaleza humana desear algo y desearlo ya; es también un signo de inmadurez.

repetimos frases consabidas asociadas al mito, como si alguien que no desea tener deudas careciera de inteligencia. Ese debe ser un simplón, un fanático o lo peor de todo, «un falto de educación en finanzas». Entonces, ¿por qué hay tantos profesores de finanzas arruinados? Yo creo que un profesor de finanzas arruinado es como un maestro de artes mecánicas a quien le faltan los dedos.

Mito vs. realidad

Deseo exponer la labor interna del mito de la deuda, observando a muchos de los submitos. Sin embargo, necesito advertirles que vigilen su instinto de defender el sistema estadounidense de préstamos.

Tranquilo. Relájese y acompáñeme en un recorrido por unas cuantas páginas. Puede que yo esté en algo. Si al final de esta sección sobre la destrucción del mito usted llega a la conclusión de que yo soy un chiflado con un libro, nadie lo obligará a cambiar.

Pero en caso de que decenas de miles de familias que han experimentado una *Transformación total de su dinero* tengan algo que decirle, léalo calmadamente. Desmonte su guardia. Usted siempre podrá colocarse la coraza más tarde.

Mito: **La deuda es un instrumento y debe usarse para crear prosperidad.**

Realidad: **La deuda añade considerables riesgos, casi nunca trae prosperidad, y la gente rica no la utiliza tanto como se nos ha hecho creer.**

Recuerdo, cuando me adiestraba para mi primera carrera en bienes raíces, que me dijeron que la deuda era un instrumento. «La deuda es como un punto de apoyo y una palanca» que nos permite levantar lo que de otra manera no podríamos. Podemos comprar una casa, un automóvil, comenzar un negocio o salir a comer y no sufrir la molestia de la espera. Recuerdo a un profesor de finanzas que nos decía

image
not
available

image
not
available

image not available

tanto en la Ford Motor Company que la firma no ofreció financiamiento hasta diez años después que General Motors lo hizo. Ahora, por supuesto, Ford Motor Credit es una de las operaciones más rentables de Ford Motor. La vieja escuela vio la insensatez de la deuda; la nueva escuela vio la oportunidad de aprovecharse del consumidor con la deuda.

Usted habrá oído probablemente mucho sobre los submitos que van detrás del gran mito: «La deuda es un instrumento». Así, pues, para no dejar piedra sin remover, vamos a revisar y desenmascarar cada uno de los mitos divulgados por una cultura que compró oficialmente la mentira.

Mito: **Si presto dinero a amigos o familiares, los estoy ayudando.**

Realidad: **Si le presto dinero a un amigo o familiar, la relación se hará tirante o se destruirá. La única relación que se fortalecerá es la que resulte de que una parte se convierta en amo y la otra en sirviente.**

Hay un viejo chiste que dice que si usted le presta a su cuñado 100 dólares y este no le habla más. ¿Valió la pena la inversión? Todos hemos experimentado el haber prestado algún dinero y notar un inmediato distanciamiento en las relaciones. Joan llamó a mi programa radial un día quejándose de cómo un préstamo había arruinado sus relaciones con una de sus mejores amigas en el trabajo. Ella le había prestado 50 dólares a una señora, una madre soltera en bancarrota, hasta el día de pago. Llegó el día de pago y pasó, y su amiga, con quien acostumbraba conversar durante el almuerzo cada día, su confidente y consejera, la esquivaba. La vergüenza y la culpabilidad habían entrado en la escena sin provocación alguna.

Nosotros no controlamos cómo las deudas afectan las relaciones; la deuda hace eso independientemente de lo que deseemos. El prestatario es esclavo del prestamista; usted cambia la dinámica espiritual de una relación cuando presta dinero a un ser querido. Ya dejan de ser

image
not
available

image
not
available

responsable de la deuda. Cuando usted firma como avalador para una casa obtendrá los mismos resultados.

Según Proverbios 17.18, «El hombre falto de entendimiento presta fianzas». Eso lo resume bien. Es como tratar de bendecir a un ser amado con un préstamo. Muchas personas están tratando de ayudar haciendo de avaladores, y el resultado es un crédito dañado y relaciones dañadas o destruidas. Yo he avalado préstamos y he terminado pagándolos; un pobre me avaló un préstamo, y terminó pagando el préstamo cuando yo me arruiné. Si usted de veras desea ayudar a alguien, déle dinero. Si no lo tiene, no vaya a firmar para pagarlo, porque usted posiblemente tendrá que pagarlo.

Conozco casos cada día en el *Show de Dave Ramsey*, nuestro programa radial, de personas que caen en la trampa de firmar como avaladores. Kevin llamó para quejarse de que una compañía hipotecaria contaba con su firma como avaladora para el automóvil de su mamá como un débito en su contra, aun cuando ella tenía un seguro que pagaría el préstamo si moría. Por supuesto que ellos estaban seguros de que iba a ser así, Kevin; esta es una deuda de la que te hiciste responsable. La compañía hipotecaria no está preocupada por la muerte de ella, sino por su falta de pago, lo cual requerirá que Kevin asuma los pagos del automóvil y entonces posiblemente no pueda pagar su hipoteca.

Joe, otro que llamó, estaba sorprendido de saber que estaba entrampado por 16,000 dólares en una casa-móvil que avaló quince años atrás. Hace diez años le embargaron la casa-móvil a su hermano y el banco la vendió en 16,000 dólares menos de lo que se debía; y ahora, diez años después, el banco lidiaba con Joe y quería su dinero.

¡Joe estaba airado porque le estaba sucediendo eso! La mayoría de los que avalan no tienen idea del viaje en que se han embarcado por haber firmado.

Brian me habló en un e-mail del automóvil de su amiga. Parece que firmó como avalador por 5,000 dólares en la compra de un automóvil para su amiga. Ella se fue con el automóvil y él no pudo dar más con

image
not
available

*image
not
available*

Mito: **«Noventa días igual que en efectivo» equivale a usar gratis el dinero de otras personas.**
Realidad: **Noventa días no es lo mismo que en efectivo.**

El mercadeo insensato en que Estados Unidos ha caído ha resultado en lo siguiente: Compramos cosas que no necesitamos con dinero que no tenemos a fin de impresionar a personas que no queremos. «Noventa días igual que en efectivo» ha hecho su explosión en el mercado de muebles, productos electrónicos y aparatos caseros. Recientemente conocí a una dama que compró a plazos su perro en una tienda de mascotas. «Pero terminé de pagarlo hace tiempo», me dijo orgullosa.

Me alegro por Rover que pudo evitar que lo embargaran. Noventa días NO es lo mismo que en efectivo por tres razones básicas. Primero, si usted muestra dinero (billetes de a 100 dólares) frente a un administrador que tiene una cuota de ventas que cumplir, probablemente obtenga un descuento. Si no puede obtener un descuento, vaya al competidor y obténgalo. Usted no obtiene descuento cuando firma un plan financiero.

Segundo, la mayoría de las personas no completan el pago de sus deudas en el tiempo asignado. Nacionalmente, 88% de estos contratos se convierten en débito, un débito donde se le carga una tramposa tasa de interés de 24 a 38%, con cargos retroactivos a la fecha de compra. Por favor, no me vaya a decir que usted es el que va realmente a completar el pago. Un estéreo de 1,000 dólares (no olvide que usted no ha obtenido un descuento) no lo va a hacer rico en noventa días. Pero 1,000 dólares colocados en una cuenta de

Dave declara...

La póliza de seguro de vida es horrible. ¿Por qué va a pagar intereses sobre sus propios ahorros? Eso es al revés y no le hace inteligente.

image
not
available

Mito: **Arrendar un automóvil es lo que hace la gente sofisticada. Usted debería arrendar cosas que se deprecian en valor y aprovechar las ventajas del impuesto.**

Realidad: **Los defensores del consumidor, expertos destacados y un buen calculador confirmarán que arrendar un automóvil es la manera más costosa de operar un vehículo.**

Consumer Reports, la revista *Smart Money* y mi calculadora me dicen que arrendar un automóvil es la peor manera posible de adquirir un vehículo. En realidad, usted está alquilando para comprar. El costo de capital, que es la tasa de interés, es extremadamente alto. Sin embargo, la mayoría de las ofertas de autos nuevos este año serán una estafa... quiero decir, un arrendamiento.

¡Eso es *maaaalo*! Perdóneme, esa es mi impresión de una oveja que están «esquilando». Los cabilderos de la industria automovilística son tan poderosos que la ley no exige una declaración del estado financiero del prestamista. La industria arguye que usted está meramente alquilando, lo que es cierto, así que no debe exigírseles que le muestren a usted la verdadera tasa efectiva de interés. La Comisión Federal de Comercio exige la declaración de «truth-in-lending» [veracidad en el préstamo] cuando usted compra un automóvil u obtiene una hipoteca, pero no un arrendamiento, de modo que usted no sabe lo que va a pagar a menos que sea muy hábil con la calculadora. Habiendo visto varios cientos de acuerdos de arrendamiento con personas que he asesorado, mi calculadora financiera confirma que la tasa de interés promedio es 14%.

¿Arrendará o alquilará usted algo que baje de valor? No necesariamente, y la matemática seguramente no funciona en un automóvil. Sígame en este ejemplo. Si usted alquila (arrienda) un automóvil con un valor de

Estadísticas sorprendentes

Ochenta por ciento de los que se gradúan de la universidad tienen deudas de tarjetas de crédito... ¡antes de tener empleo!

image
not
available

El millonario promedio maneja un automóvil de dos años sin hacer pagos. Simplemente lo compró. El millonario promedio no está dispuesto a asumir la pérdida que un automóvil nuevo derrocha: así es como llegaron a ser millonarios. Yo no estoy diciendo que no maneje nunca un automóvil nuevo, pero hasta que tenga mucho dinero usted puede perder grandes sumas sin saberlo, y no puede darse ese lujo. El vendedor de autos le dirá que «usted está comprando el problema de otro». Entonces, ¿por qué ellos venden autos usados? ¿No sería eso moralmente erróneo? La verdad es que la mayoría de los autos ligeramente usados han recibido ya todos los arreglos y no han sido negociados debido a que eran malos autos. Puesto que casi 80% de los autos nuevos este año se arrendarán, es más que probable que usted esté comprando un automóvil que fue arrendado. Mis dos últimos autos comprados fueron de uno y dos años de arrendamiento entregados con bajo kilometraje.

Si usted entiende lo que estoy diciendo sobre esta gran pérdida de valor, usted ahora comprende que 0% interés no es realmente «no costo». Si bien el dinero para prestar no le cuesta a usted técnicamente hablando, usted está perdiendo tanto en valor que aun así lo han engañado. Cero por ciento, sin embargo, se usa con bastante frecuencia por hombres, pocas veces mujeres, para racionalizar su «necesidad» de algunas ruedas nuevas. Así, pues, aun cuando la tasa de interés sea atractiva, pase eso por alto porque la transacción total significa aun tirar billetes de 100 por la ventanilla cada semana.

Algunas personas desean comprar un automóvil nuevo por la garantía. Si pierde 17,000 dólares del valor en cuatro años, como promedio, usted ha pagado demasiado por una garantía. Pudo tener completamente reconstruido el automóvil dos veces por 17,000 dólares. Además, tenga en mente que la mayoría de las garantías de los fabricantes también lo cubrirán a usted cuando compra un automóvil ligeramente usado (trataré sobre la compra de una garantía extendida sobre un automóvil usado en el siguiente capítulo).

image not available

> La política de «Cero responsabilidad» de Visa significa 100% de protección para usted. La política ampliada de Visa garantiza un máximo de protección contra fraudes. Usted dispone ahora de completa protección de su responsabilidad para todas las transacciones con tarjeta que tengan lugar en el sistema de Visa. Si alguien le roba el número de su tarjeta mientras está comprando, por la Internet o fuera de ella, usted no tiene que pagar nada por esa actividad fraudulenta. Si advierte actividad fraudulenta en su tarjeta, comuníquese de inmediato con su institución financiera para reportarlo. Es importante fiscalizar continuamente su estado de cuenta mensual para identificar cualquier transacción no autorizada.

La política de «Cero responsabilidad» de Visa entró en vigor el 4 de abril de 2000, y es una gran mejoría sobre la política anterior. La política anterior exigía que usted informara la actividad fraudulenta dentro de dos días hábiles desde su descubrimiento. Después de ese período de dos días, usted puede ser responsable de hasta 50 dólares de cargos no autorizados. Con la nueva política de «Cero responsabilidad», usted no tiene obligación de reportar actividades fraudulentas dentro de los dos días y no es responsable por ninguna transacción fraudulenta realizada en la red Visa. Esa política cubre todas las transacciones con tarjetas de crédito o débito, procesadas en la red Visa, sean hechas por la Internet o fuera de ella.

Cuando usted juega con serpientes, lo muerden.

Mito: **Si paga cada mes su tarjeta de crédito, usa gratis el dinero de otros.**

Realidad: **De acuerdo a CardTrack, 60% de los usuarios no pagan su tarjeta de crédito cada mes.**

Cuando usted juega con serpientes, lo muerden. A mis oídos ha llegado lo que utilizan como señuelo para atraer a la cueva al ingenuo. Un sombrero gratis, kilometraje en aerolíneas, acumulación de puntos,

image
not
available

image
not
available

image
not
available

que no. Cualquiera que visite un recinto universitario en los años recientes se habrá escandalizado ante el agresivo e insensato mercadeo de tarjetas de crédito a personas que no tienen empleo.

Los resultados pueden ser devastadores. Recientemente, dos estudiantes universitarios en Oklahoma se dieron por vencidos por sus tarjetas de crédito y se suicidaron, dejando las cuentas en la cama junto a ellos.



Nunca me dijeron cómo administrar mi dinero, nunca me enseñaron que los gastos en exceso tenían consecuencias. Cuando fui a la universidad, estuve rápidamente dispuesto a firmar para recibir una tarjeta de crédito de la institución. ¡Me intrigó que 10% de todo lo que gastara fuera para la escuela y, oiga, yo quería ser un gran contribuyente! (¡10% de 200 dólares son 20 buenos dólares!) Además, sabía que solo la usaría en emergencias. ¡Sí, cómo no! Bueno, recuerdo el día que obtuve la tarjeta. ¡Estaba en mi dormitorio, aburrido y divagando, mirando mi correspondencia, y allí estaba, con un retrato de la escuela impreso y todo! Iba a usarla solamente para «emergencias», después que la usara una vez a fin de activarla. Me dirigí al centro comercial y la activé —gasté 200 dólares con ella— comprando un traje barato con un cinto que le combinaba. Nunca lo olvidaré. ¡Utilicé al máximo mi tarjeta el primer día que la tuve! Visa, complacida, elevó mi límite y continuó haciéndolo varias veces durante los cuatro años siguientes.

image
not
available

La consolidación de las deudas no es más que un engaño porque usted cree que ha hecho algo con el problema de la deuda. ¡La deuda está allí todavía, como están los hábitos que la han causado; usted solamente la ha movido! ¡Usted no puede pedir prestada la manera de salirse de la deuda! Usted no puede salir de un hoyo excavando en el fondo. Larry Burkett dice que la deuda no es el problema sino el síntoma.

Creo que la deuda es el síntoma del sobregasto y del ahorro deficiente. Un amigo mío trabaja para una firma de consolidación de deudas cuya estadística interna estima que 78% de las veces, después que alguien consolida su deuda de tarjetas de crédito, la deuda vuelve a crecer. ¿Por qué? Porque no tiene aún un plan de pagar en efectivo o para no comprar, y no ha ahorrado para pagar «gastos inesperados», lo cual también se convierte en deuda.

La consolidación de deudas parece atractiva porque existe una tasa de interés más baja en algunas de las deudas y un pago más bajo. En casi todos los casos que revisamos, hallamos que el pago bajo existe no porque la tasa sea en realidad inferior, sino porque el término se ha extendido. Si usted se mantiene endeudado más tiempo, consigue un pago más bajo. Si permanece endeudado más tiempo, usted le paga al prestamista más, por lo que están en el negocio de consolidación de deudas.

Mito: **Tomar prestado 125% sobre mi casa es sabio, porque reestructuraré mi deuda.**

Realidad: **Usted está atascado en su casa, lo cual es realmente tonto.**

En el programa radial de hoy atendí una llamada de un hombre desesperado que encaraba una bancarrota. Él había recibido prestado 42,000 dólares sobre una segunda hipoteca, un robo de 125% en el préstamo. El saldo en existencia de su primera hipoteca era de

La respuesta no es la tasa de interés, sino una *Transformación total de su dinero.*

image
not
available

4

Mitos del dinero: Los inexistentes secretos del rico

La mayoría de los mitos del dinero tienen que ver con una mentira acerca de una vía más corta o una mentira sobre la seguridad. Anhelamos llegar a ser saludables, ricos y sabios sin esforzarnos y sin correr riesgos, pero tal cosa no ocurrirá nunca. ¿Por qué tiene tanto éxito la lotería en lograr millones de dólares? ¿Por qué las personas permanecen en empleos que detestan, en busca de una falsa seguridad?

La mentalidad de la *Transformación total de su dinero* es vivir como nadie para después poder vivir como nadie. Hay que pagar un precio, y no hay atajos. Aunque nadie anda buscando dolores, riesgos o sacrificios innecesarios, cuando algo suena demasiado bueno para ser cierto, es porque es falso. Los mitos en este capítulo están enraizados en dos problemas básicos. Primero es la negación del riesgo, al pensar que la seguridad total es posible y probablemente cierta.

El segundo es la riqueza fácil, o la búsqueda de la llave mágica para abrir el cofre del tesoro.

La negación del riesgo

La negación del riesgo toma varias formas en el mundo del dinero. Algunas veces la negación del riesgo es una especie de holgazanería,

image
not
available

Recibí un email de un caballero esta semana, en el que me ofrecía una ganancia de 500 por 1 sobre mi dinero. Afirmaba que había llegado a ser tan entusiasta con las perspectivas de esta «inversión» que había conquistado a varios de sus amigos para su negocio (ay, no.) Tenía poco tiempo en su ocupada agenda, pero haría un espacio si me reunía con él. No, gracias. Yo no sé que es eso, pero sé que es una estafa. No soy incrédulo, pero sé de inversiones. Las probabilidades de 500 por 1 no se producen, y no quiero gastar mi tiempo discutiendo sobre el tema o tratando de hallar la falta de lógica. Es una estafa, punto. ¡Huya lo más rápido que pueda de esa gente!

El oro es una mala inversión con un largo historial de mediocridad.

Cuando más joven, con frecuencia caía víctima de ese tipo de basura. Más tarde, acostumbraba a reunirme con esos tipos para tratar de encontrar su falla. Ahora solo sacudo mi cabeza, porque sé que está destinado a sufrir pena y pérdidas, así como sus amigos. ¿Ha visto usted los anuncios comerciales de medianoche, sobre la venta de cintas magnetofónicas con los «secretos» para que «usted también» pueda llegar a ser enormemente rico comprando bienes raíces sin depósito inicial, o aprendiendo la fórmula secreta del éxito en el mercado de valores? Las ideas sobre la pequeña empresa abundan, tal como hacerse rico desde la casa llenando sobres y haciendo cuentas médicas. Sea realista. ¡Los sobres se llenan mecánicamente a miles por minuto a un costo de un décimo de centavo; no los llena una mamá en casa, tratando de suplementar el ingreso de la familia! Una persona entre mil que trate de sobrepasar las ventas,

ARITMÉTICA TORCIDA

La respuesta, mi amigo, se va por la ventana.

Un automóvil nuevo de 28,000.00 dólares perderá cerca de 17,000 de su valor en los primeros cuatro años de uso. Eso es casi 100 dólares por semana en valor perdido. Para entender lo que estoy diciendo, abra su ventana en su viaje al trabajo una vez a la semana y tire por ella un billete de 100 dólares.

image
not
available

image
not
available

image
not
available

Este no es un concepto moral, sino un hecho matemático, estadístico. Los estudios muestran que las zonas que gastan cuatro veces lo que cualquier otro, son aquellas de los que viven en las secciones de más bajos ingresos del pueblo. La lotería o el juego de cualquier clase ofrece falsa esperanza, no un boleto. La *Transformación total de su dinero* ofrece esperanza porque da resultados.

Recuerde, he estado arruinado dos veces en mi vida, pero nunca pobre; pobre es un estado mental. El juego representa una falsa esperanza y una negativa. Con energía, ahorro y diligencia es como se crea riqueza, no con suerte tonta.

Mito: **Las casas móviles o tráileres me permitirán poseer algo, en lugar de alquilar, y eso me ayudará a ser rico.**

Realidad: **Las casas móviles bajan de valor rápidamente, haciendo que sus oportunidades de crear riqueza sean menos que si usted hubiese alquilado.**

Las casas móviles bajan de valor rápidamente. Las personas que compran un hogar móvil de doble ancho por 25,000 dólares deberán en cinco años 22,000 en un tráiler valorado en 8,000 dólares. Financieramente es como vivir en su nuevo automóvil. Si fuera a sugerirle que invirtiera 25,000 dólares en un fondo mutuo con un récord probado de depreciación a 8,000 dólares en solo cinco años, usted me miraría como si me hubiera vuelto loco. No tengo a menos vivir en una casa móvil. He vivido en lugares peores. Solo sé que las casas móviles son inversiones horribles. Por favor, no se engañe con eso.

La lotería es un impuesto a la gente pobre y las personas que no pueden sacar cuentas.

Si camina como un pato, y grazna como un pato, es un pato. Llámela «casa manufacturada», colóquela sobre una base permanente, añádale muchas mejoras alrededor del patio, y seguirá siendo un tráiler cuando usted esté listo para venderlo.

debe hacer su presupuesto, su plan de retiro y la planificación de sus bienes, todo el mundo.

Mito: **Las compañías anunciadas por televisión que administran deudas, como AmeriDebt, me salvarán.**

Realidad: **Usted puede salir de deudas, pero solo con su crédito deshecho.**

Las compañías de administración de deudas surgen hoy por dondequiera. Estas compañías «administran» su deuda tomándole un pago mensual de su bolsillo y distribuyendo el dinero entre sus acreedores, con quienes ellos han acordado con frecuencia pagos más bajos e intereses más bajos. Este no es un préstamo como para la consolidación de deudas. Algunas personas confunden ambas cosas.

Ambas son malas, pero ya hemos explicado los préstamos para consolidación de deudas. Sin embargo, debido a que Estados Unidos necesita una *Transformación total de su dinero*, el negocio de la administración de deudas ha llegado a ser una de las industrias de más rápido crecimiento hoy. Compañías como AmeriDebt y Consumer Credit Counseling Service pueden ayudarlo a obtener mejores tasas de interés y pagos más reducidos, pero a un precio.

Cuando usted utiliza a una de esas compañías y trata de obtener un préstamo convencional, a través de FHA o VA, será tratado lo mismo que si se hubiera acogido al Capítulo 13 de bancarrotas. Las normas de seguro de hipoteca para hipotecas tradicionales considerarán su crédito dañado, de modo que no haga eso.

Otro problema con la administración de deudas asumida por otro es que los hábitos de usted no cambian. Usted no puede hacer que otro pierda peso por usted; tiene que cambiar su ejercicio y sus hábitos de dieta usted mismo. Manejar el dinero es la

Mito vs. Realidad

Mito: Todo saldrá bien cuando me retire. Yo sé que no estoy ahorrando todavía, pero todo marchará bien.

Realidad: Ed McMahon no viene.

image
not
available

image
not
available

propiedad. No asuma la actitud de: «Yo no quiero hacerle vender el camión». Si usted lo ama tanto, no se divorcie, pero si está separándose, hágalo completamente, rompa del todo aunque sea doloroso ahora. He asesorado a miles de personas que habían sido arruinadas financieramente por sus ex cónyuges y el mal asesoramiento de un abogado de divorcios. Así, pues, venda la casa o refinánciela como parte del divorcio, punto. Otra opinión es un riesgo enorme, y puede contar con dolores de cabeza y aun más enojo en su camino.

Mito: **El recaudador fue muy servicial; realmente me simpatiza.**
Realidad: **Los recaudadores no son sus amigos.**

Hay muy pocos cobradores buenos, muy pocos. Casi todas las veces que un cobrador es «comprensivo» o desea «ser su amigo» existe una razón: hacerlo a usted pagar su cuenta. La otra técnica es ser fastidioso y pesado, y usted puede hallar a su nuevo «amigo» usando toda clase de tácticas de acoso una vez que tenga una relación. La *Transformación total de su dinero* lo hará a usted pagar sus deudas. Yo deseo que pague lo que debe, pero los recaudadores no son sus amigos. Los recaudadores de tarjetas de crédito son los peores, porque mentirán, harán trampas y robarán, y eso es solo antes del desayuno. Usted puede saber si un recaudador de tarjetas de crédito está mintiendo con observar si sus labios se mueven.

Todo negocio, plan especial o arreglo que usted haga con los recaudadores debe ser por escrito ANTES de enviarles dinero. De otra suerte, encontrará que usted no ha hecho un negocio y que han mentido. Nunca permita a los recaudadores acceso electrónico a su cuenta corriente, y nunca envíe cheques con fecha adelantada. Ellos abusarán de usted si les da facultades, y no podrá hacer nada porque usted les debe dinero. ¿Estamos claros?

Mito: **Me declararé en bancarrota y comenzaré de nuevo, me parece muy fácil.**

image
not
available

image
not
available

image
not
available

image
not
available

comprara de acuerdo con el plan de la Transformación total de su dinero. Decir que estaba renuente sería subestimarla, especialmente cuando pensaba que tendríamos que vender su Toyota 4Runner del 2000 para quedar libre de deudas. Nos sentamos juntos y miramos nuestro cuadro financiero total. Debíamos cerca de 46,000 dólares. Sabíamos que teníamos que cambiar. Ella comenzó a sintonizar a Dave y empezamos a discutir nuestras finanzas.

Acordamos comenzar con los «pasitos de bebé» mencionados en la Transformación total de su dinero. Simplemente seguimos lo que Dave enseñaba. Nos tomó doce meses eliminar 46,000 dólares de deudas.

Vendimos una pila de cosas. Nos mudamos dos veces para ahorrar dinero en el alquiler. Como diría Dave, actuamos «a paso de gacela». Cada sacrificio valió la pena. ¡Nunca nos sentimos más vibrantes!

Después de quedar libres de deudas, pudimos dedicar a nuestro negocio de tiempo parcial una oportunidad de tiempo completo. Y siguiendo el consejo de Dave, abrimos una cuenta de ahorros médicos (CAM) y una póliza de seguro a término de veinte años. Junto con la decisión de llegar a estar libre de deudas, la CAM y el seguro han literalmente salvado nuestras vidas. Este año que pasó se me diagnosticó una forma inoperable de cáncer cerebral a la edad de veintiocho años. La CAM que escogimos tiene un deducible de 5,000 dólares, pero cubre 100% de todo lo que sea sobre el deducible. Mis cuentas médicas se acercaron a los 100,000 dólares durante los primeros dos meses. La CAM, junto con nuestro seguro de vida, salvó nuestra vida financiera.

Aun después de mi partida, sé que mi bella esposa de veintitrés años no carecerá de atención. Esto es todo debido al consejo de Dave.

image
not
available

image
not
available

5

Dos obstáculos más: Ignorancia y competencia con los vecinos

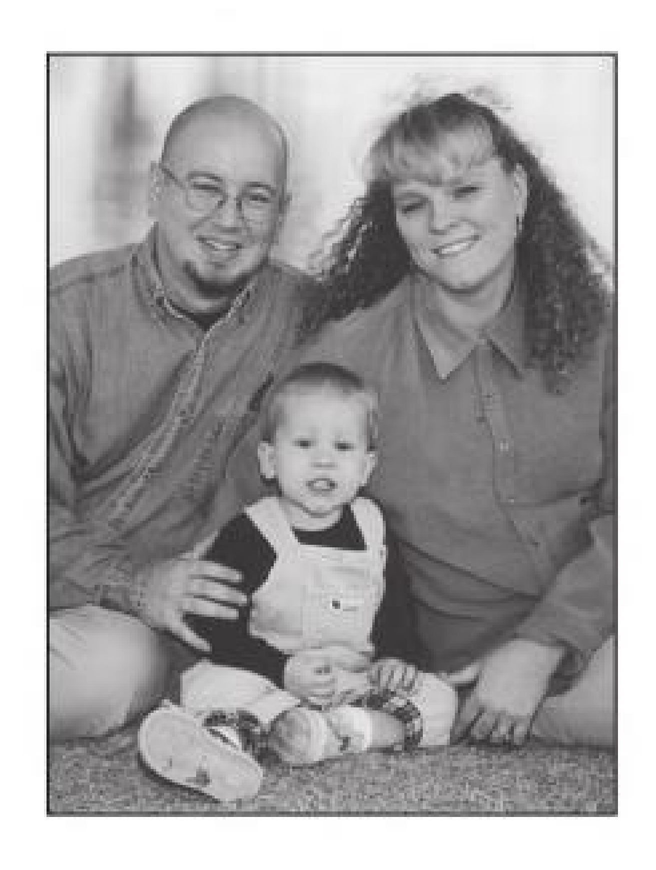
Negativa (no tengo problema), «Mitos de la deuda» (la deuda es el medio para llegar a ser rico) y «Mitos del dinero» (historias contadas por la tradición cultural) son tres importantes obstáculos que le impiden llegar a ser un cuerpo fiscalmente adecuado para administrar el dinero y contar con poder estable. Antes de pasar al plan probado, exploremos dos enemigos más de la *Transformación total de su dinero*.

Si los helados Ben&Jerry le son una tentación muy grande, debería decirlo a su entrenador antes de tratar de cambiar su dieta y su programa de ejercicios. Primero, debe admitir su problema con el helado y reconocer los mitos sobre el helado como el gran producto para perder peso. El punto es que debemos identificar al enemigo y los obstáculos para poder vencer. Establecer un plan de juego y no reconocer los obstáculos a ese plan sería algo inmaduro y poco realista. Aquellos que hemos sido golpeados por la vida sabemos que debemos encontrar los problemas u obstáculos y planear pasar sobre ellos, a través de ellos o alrededor de ellos. Si pudiera agrupar las cosas que pudieran derrotar la *Transformación total de su dinero*, entonces el

«Hemos encontrado al enemigo y está en nosotros».

image
not
available

image
not
available



Comencé a escuchar a Dave Ramsey en la radio hace un poco más de dos años y también asistí a un evento donde él hablaba. Quedé tan impresionado y motivado que me enrolé en la Universidad Tranquilidad Financiera. Tenía ocho meses de embarazo y una deuda de casi 340,000 dólares. Mi sueño era quedarme en casa como madre, pero eso parecía imposible. Mi esposo ganaba solamente 36,000 dólares al año.

Mi esposo, que no había querido hacer nada con las finanzas porque tendría que ser entonces el responsable, realmente disfrutó el plan. Creo que ambos comprendimos que necesitábamos estar juntos en esto.

Cancelamos servicios innecesarios; estudiamos cómo gastar nuestro dinero y vendimos un vehículo utilitario y otro deportivo para comprar un automóvil mediano confiable. Habíamos alquilado la primera casa que poseíamos. Y estábamos viviendo en la segunda, la que habíamos comprado para el retiro. Vendimos la segunda casa e hicimos un presupuesto que comenzó exitosamente utilizando sobres y comenzamos a pagar todo lo que pudimos.

No estamos libres de deudas todavía, pero estamos definitivamente en ese camino. Nos deshicimos de muchas cosas, pero nos sentimos más maduros y menos agobiados debido a eso. Me siento feliz diciendo que hemos pagado aproximadamente 150,000 dólares de nuestra deuda en dos cortos años. Eliminamos más de veintiocho tarjetas de crédito. Hemos regresado a nuestra primera casa, de modo que nuestras cuentas son mucho menos y podemos comenzar a

image
not
available

image
not
available

Nuestro valor neto era la suma negativa de 140,000 dólares contando la casa. Entonces, por divina intervención, creo, encontré a Dave Ramsey en la radio. Lo escuchaba y reía la mayoría de las veces porque sabía que me estaba hablando. Usted comienza a ver los embrollos que ha creado y empieza a sentir pánico. ¡No quería estar comiendo alimento para perros a los sesenta y cinco y a los sesenta y siete por ser tan estúpidos a los treinta y cinco y treinta y siete! Comenzamos el programa de la Transformación total de su dinero el año pasado. Hicimos un presupuesto y en tres años y tres meses habíamos pagado 32,500 dólares de la deuda del automóvil y de las tarjetas de crédito y teníamos 20,000 como fondo de emergencia. Íbamos a triunfar porque estábamos rompiendo el ciclo. Nunca, jamás volveremos a estar en esa situación porque ¡ESTAMOS HASTA LA CORONILLA DE ESTAR HASTA LA CORONILLA! No piense siquiera competir con los vecinos. ¡ELLOS ESTÁN ARRUINADOS!

Tabitha Williams (edad 35)
Asistente ejecutiva

Cada uno tiene su punto débil como Sara. Podría ser su negocio de la tercera generación en quiebra que necesita cerrarse. Podría ser su compra de ropas. Probablemente sea su automóvil. Podría ser el bote. Quizás su punto débil sea el dar a sus hijos crecidos. A menos que se haya adherido de todo corazón a la *Transformación total de su dinero* en algún punto, en alguna época en su vida, usted está haciendo algo con el dinero para impresionar a otros, y eso tiene que cambiar antes de que haga un verdadero plan para una buena postura fiscal. La Biblia dice: «Pero gran ganancia es la piedad acompañada con contentamiento» (1 Timoteo 6.6). Aquellos que hemos tenido

¡Totalmente en quiebra y manejando un Jaguar!

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

image not available

Lo mismo es cierto acerca de nuestra jornada de la *Transformación total de su dinero* hacia la buena situación fiscal. ¿Ha comprendido usted que el comienzo de la *Transformación total de su dinero* es casi una carrera de obstáculos? Fracasamos mediante la negación. Atravesamos el agua y ascendimos sobre los mitos de la deuda. Escalamos cuidadosamente la muralla de los mitos del dinero. Estamos laborando a través de la ignorancia. Y aprendimos a no hacer mucho énfasis en nuestra competencia en el camino; hemos dejado permanentemente de competir con los vecinos porque ellos están en la quiebra. La carrera de obstáculos, sin embargo, fue solo parte de nuestra jornada.

Ahora estamos situados al fondo de una montaña con una clara visión de la cima. Estamos en mejores condiciones para escalarla y no hay puntos ciegos. Estamos listos para ascender. La meta está lejos, pero ahora la vemos con claridad. Hay varios senderos distintos y muy claros que tomaremos hasta el tope. Lo bueno de este sendero es que no es terreno virgen; es un sendero muy usado. Es un sendero estrecho, uno que la mayoría de la gente no sigue, pero muchos triunfadores lo han tomado. Decenas de miles han seguido este sendero una vez que lo alcanzaron a través de la carrera de obstáculos.

Mire hacia atrás antes de empezar. La escalada será difícil, pero casi imposible si usted está aún lidiando con algún obstáculo. Si todavía está colgado de los mitos, negativas o cualquier otro obstáculo, en esta escalada usted se sentirá como si tuviera ladrillos sobre la espalda. Un par de kilogramos de negativa podrá no ser fatal, pero mezclándola con tres kilogramos de «Todavía pienso que las tarjetas de crédito son buenas» y una lata o dos de «Ceder a la presión de otros» dará por resultado una carga a sus espaldas que le hará fracasar en su intento por ascender. La mayoría hacemos el primer ascenso usando un sombrero de ignorancia, y si bien este retardará la subida, la ignorancia no le impedirá a nadie la escalada si va mezclada con cierta humildad.

«Hacer lo mismo una y otra vez y esperar un resultado diferente es la definición de la inestabilidad mental».

image
not
available

image
not
available

dado esperanzas no solo para hoy sino para nuestro futuro. Sé que cuando estemos libres de deudas a la edad de cuarenta y nueve años, podremos usar el dinero que ahora pagamos a alguien y ponerlo a trabajar para nosotros. No habrá tarjetas, no habrá deudas, no habrá noches en vela preocupados por el futuro, sino paz sabiendo que pronto estaremos libres de deuda.

Paul (edad 48) y Jane (edad 46) Anzaldi
Ingeniero de sistemas, dueña de restaurante

Brian Tracy, conferencista motivador, ha dicho: «¿Qué se necesita para triunfar en gran escala? ¿Un tremendo talento que nos dé Dios? ¿Riqueza heredada? ¿Diez años de educación de postgrado? ¿Conexiones? Afortunadamente para la mayoría, lo que se necesita es algo muy sencillo y accesible: metas claras y por escrito». Según Brian Tracy, un estudio de los graduados de Harvard demostró que después de dos años, el 3% que tenía metas escritas logró más financieramente ¡que el otro 97% combinado!

Este no es un libro de texto acerca de dinero; es un libro sobre pasos que hay que dar y cómo darlos. Este no es un capítulo sobre cómo hacer un presupuesto; sin embargo, todo nuestro sistema de modelos de presupuesto del programa Tranquilidad Financiera aparece al final del libro. Las instrucciones están en cada página, pero permítame darle un par de directrices para comenzar en materia de presupuesto.

Organice un nuevo presupuesto cada mes. No trate de tener un presupuesto perfecto para el mes perfecto porque nunca tenemos eso. Gaste cada dólar en el papel antes que comience el mes. Dé a cada dólar de sus entradas un nombre antes que comience el mes, lo que se llama un presupuesto con base cero. Ingreso menos egreso equivale a

Ingreso menos egreso equivale a cero cada mes.

cero cada mes. Fíjese en el ingreso de este mes y en las cuentas, ahorros y débitos de este mes, y empáréjelos hasta que le haya dado a cada dólar de ingreso un nombre cuando egresa. Si tiene un ingreso irregular debido a comisiones, trabajo por cuenta propia o bonos, use la Hoja 8 del sistema para crear un plan de gastos priorizados, pero debe aun hacer un presupuesto por escrito antes de comenzar cada mes.

He tenido una experiencia impresionante con la Transformación total de su dinero en mi vida. Soy una abuela soltera, y crío a tres de mis cuatro nietos. Antes de comenzar el plan, pasé una época terrible tratando de entender en qué gastaba mi dinero. Siempre hacía hincapié en mis cuentas y nunca parecía tener suficiente para todo lo que necesitaba pagar. Me acababa con los nervios tratando de cubrir todas mis cuentas y disponer aún de dinero para las cosas esenciales.

Con la Transformación total de su dinero ahora escribo mi presupuesto antes del primero de mes y planifico en qué va a gastarse mi dinero. En un año más o menos, desde que terminé de aprender el plan, he sido fiel en escribir mi presupuesto cada mes. No puedo decir que nunca cometo errores.

Un par de veces olvidé escribir un pago anual (como chapas de automóvil, seguro), pero siempre pude cubrirlo porque todas mis otras cuentas estaban pagadas hasta hoy. He ahorrado aproximadamente 2,400 dólares para pagar la última de mis deudas (excepto mi casa).

He gozado de gran paz en cuanto a mis finanzas. He podido diezmar de acuerdo con la Biblia. Ahora tengo tiempo para trabajar otros aspectos de mi vida que han quedado en desorden debido a que invertí todo mi tiempo (y preocupaciones y oraciones) en mis finanzas. Creo que continuaré utilizando el sistema de sobres el resto de

You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

es ahorrar 1,000 dólares en efectivo RÁPIDO! Si tiene un ingreso de menos de 20,000 dólares por año, use 500 dólares para su fondo inicial. ¡Aquellos que ganan más de 20,000 deberían reunir pronto 1,000 dólares! Detenga todo lo demás y concéntrese.

Como odio tanto las deudas, la gente a menudo me pregunta por qué no comienzo con la deuda. Solía hacerlo cuando empecé a enseñar y asesorar, pero descubrí que la gente paraba completamente la *Transformación total de su dinero* a causa de las emergencias: se sentían culpables de tener que suspender la reducción de las deudas para sobrevivir. Es como suspender todo su programa de mejoramiento físico porque se lastima las rodillas cuando corre: cualquier excusa sirve. El alternador del automóvil se rompía, y los 300 dólares de reparaciones arruinaban todo el plan porque la compra tenía que hacerse con tarjeta de crédito debido a que no había fondos de emergencia. Si se endeuda después de prometer no hacerlo, pierde el impulso para seguir adelante. Es como comer siete libras de helado los viernes luego de perder dos libras esa semana.

Se siente enfermo, fracasado. Así que comience con un pequeño fondo para cubrir las cosas pequeñas antes de comenzar a pagar la deuda. Es como beber un ligero batido de proteínas para fortalecer su cuerpo a fin de poder trabajar, lo cual le permite perder peso. El fondo inicial impedirá que los pequeños Murphys se conviertan en deudas nuevas mientras limpia las viejas. Si ocurre una verdadera emergencia tiene que tratarla con su fondo de emergencia. ¡No más préstamos! Usted tiene que romper el ciclo.

Tuerza y exprima el presupuesto. Trabaje horas extras, venda algo, pero obtenga rápidamente sus 1,000 dólares. La mayoría logra ese paso en menos de un mes. Si le parece que va a tomar más tiempo, haga algo radical. Entregue pizzas a domicilio, trabaje tiempo parcial o venda algo. Vuélvase loco. Está demasiado cerca del punto en que puede caer en un gran despeñadero de dinero. Recuerde que si los vecinos (todos los que están en quiebra) creen que usted está bien, es que está mal encaminado. Si creen que usted está loco, probablemente esté en el buen camino.

Escóndalos

Cuando tenga los 1,000 dólares, escóndalos. Usted no puede tener el dinero a la mano, porque lo gastará. Si sus 1,000 dólares del primer paso de bebé están en una gaveta de ropa interior, el hombre de la pizza lo tomará. No, el hombre de la pizza no está en la gaveta de su ropa interior, pero usted comprará por impulso cualquier cosa si el dinero está a la mano. Puede depositarlo en una cuenta de ahorros en el banco, pero no debe utilizarlo como protección para sobregiros.

No combine la cuenta de ahorros con su cuenta corriente para protegerse del sobregiro, porque su fondo de emergencia lo gastará por impulso. Tuve que aprender a protegerme de mí mismo. No ponemos el dinero en el banco para ganar dinero, sino más bien para dificultar su obtención. Puesto que 1,000 dólares al 4% ganan solo 40 dólares al año, usted no se va a hacer rico aquí, solo encontrará un sitio seguro donde estacionar el dinero.

Sea creativo. María, que asistió a una de nuestras clases, fue al Wal-Mart de su barrio y compró un marco barato de 24 cm por 30 cm, enmarcó diez billetes de 100 dólares, y en el espacio dentro del marco escribió: «En caso de emergencia, rompa el cristal». Entonces colgó el fondo de emergencia en la pared detrás de los abrigos en el ropero.

Ella sabía que el ladrón promedio no buscaría allí y que sería mucho problema para ella sacarlo del ropero y del marco, de modo que no lo usaría a menos que hubiera una emergencia. Ya sea que una sencilla cuenta de ahorros o un marco en su ropero, obtenga sus 1,000 dólares rápido.

Manténgalo en activo líquido

¿Qué tal si ya tiene más de 1,000 dólares? Ah, eso fue fácil, ¿verdad? Si ya tiene más de 1,000 dólares en algo que no sea planes de jubilación, retírelo. Si están en un certificado de depósito sujeto a multa, pague la multa por retiro del depósito anticipadamente y saque el dinero. Si está en fondos mutuos, retírelo. Si está en bonos de ahorro,

retírelo. Si está en cuenta corriente, retírelo. Si está en acciones o bonos, retírelo. Su fondo de emergencia, limitado a 1,000 dólares en activo líquido, efectivo disponible, es lo único aceptable. Si le ha tomado cariño al fondo de emergencia, es probable que pida prestado para evitar sacarlo en efectivo. Los detalles vendrán más tarde en la *Transformación total de su dinero* sobre qué hacer con su fondo de emergencia completo.

Todo el dinero que tenga encima y más allá de los 1,000 dólares en cualquier cosa excepto en planes de retiro o jubilación, será usado en el próximo paso, así que esté listo. Usted no tendrá ese dinero para usarlo si el alternador de su auto se rompe.

¿Qué sucede si está en el segundo paso de bebé en el próximo capítulo, y usa 300 dólares de su fondo de emergencia para arreglar el alternador? Si esto ocurre, suspenda el segundo paso y regrese al primero hasta reaprovisionar el fondo de 1,000 dólares. Una vez que el fondo de emergencia sea reaprovisionado, usted puede regresar al segundo paso. De otra suerte, irá acabando gradualmente con este pequeño amortiguador y volverá a los viejos hábitos de pedir prestado para cubrir verdaderas emergencias. Sé que algunos piensan que este paso es muy simplista. Para algunos es un paso instantáneo y para otros es la primera vez que han tenido suficiente control sobre su dinero para ahorrarlo.

Para algunos lectores, este es un paso fácil. Para otros, este es el paso que será la base espiritual y emocional para la *Transformación total de su dinero*. Tal fue el caso de Lilly. Una madre soltera con dos hijos, que había estado divorciada por ocho años; la lucha había sido su estilo de vida por algún tiempo. Lilly había contraído deudas para sobrevivir, no deudas de persona malcriada. La habían engañado con un préstamo de altísimo interés para un

Mito vs. Realidad

Mito:	La tarjeta de débito tiene más riesgos que la de crédito.
Realidad:	¡NO!

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

automóvil, dinero por adelantado en base al sueldo y muchas deudas por tarjetas de crédito. Recibía un salario neto de solo 1,200 dólares mensuales con dos bebitos que alimentar y numerosos prestamistas codiciosos. Ahorrar le parecía un cuento de hadas, ya que había perdido hacía tiempo la esperanza de algún día poder hacerlo. Cuando la encontré ya había comenzado la *Transformación total de su dinero*. Después de oírme enseñar los pasos de bebé en una presentación en vivo, me fue a ver semanas después durante la presentación de un libro para entregarme un informe no solicitado.

Mientras hacía fila entre los que iban a comprar el libro, levanté mi vista y vi una ancha sonrisa. Me preguntó si podía darme un gran abrazo para decirme gracias. ¿Cómo podía yo rechazar aquello? Al observarla, noté que corrían lágrimas por sus mejillas mientras me decía jubilosa acerca de su lucha con el presupuesto, el primero que hacía.

Me contó de sus años de luchas. Entonces se rió y todos en la fila (igualmente comprometidos) dieron vivas cuando dijo que ahora tenía 500 dólares en efectivo ahorrados. Estos son los primeros 500 dólares en su vida adulta destinados para su fondo de emergencia. Esta era la primera vez que tenía dinero entre ella y Murphy. Su amiga Amy, que estaba allí ese día, me dijo que Lilly era una persona diferente, y agregó: «Aun su rostro ha cambiado, ahora tiene paz». No se confunda, no fueron los 500 dólares los que hicieron eso. Lo que causó la liberación de Lilly fue su recién encontrada esperanza. Ella tiene la esperanza que nunca antes tuvo. Tiene esperanza porque sentía que tenía poder y el control sobre el dinero. El dinero fue un enemigo durante toda su vida, y ahora que ella lo ha domesticado, va a ser su nuevo compañero por toda la vida.

¿Y qué con usted? Ahora es el momento de decidir. ¿Es esto teoría o realidad? ¿Soy un bobalicón excéntrico o he descubierto algo que surte efecto? Siga leyendo y decidiremos juntos.

Muchos de los que leen esto están convencidos de que podrían llegar a ser ricos si pudieran salirse de las deudas. El problema ahora es que usted se está sintiendo más y más atrapado por las deudas.

¡Le tengo grandes noticias! Tengo un método infalible, pero muy difícil, para salir de deudas. La mayoría de la gente no lo haría porque son del promedio, pero no usted. Usted ha calculado ya que si vive como nadie, después podrá vivir como nadie. Está harto de estar harto, de modo que está dispuesto a pagar el precio de la grandeza. Este es el más difícil de los pasos de bebé para la *Transformación total de su dinero*. Es muy difícil, pero vale la pena.

Este paso exige el mayor esfuerzo, el mayor sacrificio y es donde todos sus amigos y familiares en quiebra harán mofa de usted (o se le unirán). Este paso exige que se afeite la cabeza y tome Kool-Aid. Estoy bromeando, pero no mucho.

La intensidad de su enfoque tiene que salir de la escala. Recuerde que Albert Einstein dijo «que los grandes espíritus siempre encuentran violenta oposición de las mentes mediocres». Si realmente piensa que crear riqueza ya no es un sueño sino una realidad cuando no tiene pagos que hacer, debe estar dispuesto a actuar con valentía y sacrificar cosas para no tener pagos. ¡Es hora de liquidar DEUDAS!

«Los grandes espíritus siempre encuentran violenta oposición de las mentes mediocres».

Segundo paso de bebé
Comience el «Plan Bola de nieve»

La manera en que saldamos la deuda se llama Plan Bola de nieve. Los formularios aparecen en las páginas siguientes, así como junto a los formularios del presupuesto al final de este libro, y forma parte del programa electrónico presupuestal de la Tranquilidad Financiera. El proceso del plan es fácil de entender pero exige toneladas de esfuerzo. Recuerdo lo que decía mi pastor: «No es complicado, pero es difícil». Hemos discutido que las finanzas personales constituyen 80%

 VIVIR COMO NADIE PARA DESP

de comportamiento y 20% de conocimiento. El plan está concebido en esta forma porque estamos más interesados en la modificación del comportamiento que en corregir las matemáticas. (Verá en breve lo que quiero decir.)

Como genuino mentecato, siempre acostumbraba a comenzar cuadrando la matemática. He aprendido que estas hay que hacerlas bien, pero algunas veces la motivación es más importante que las matemáticas. Esta es una de esas veces. El método del plan bola de nieve exige que usted haga una lista de sus deudas desde la más pequeña hasta la más grande. Enumere todas sus deudas salvo la de la casa; de eso trataremos en otro paso.

Enumere *todas* sus deudas, inclusive préstamos de mamá y papá o deudas médicas que tienen cero interés. No importa si hay interés o no. No importa si algunas tienen 24% de interés y otras 4%. ¡Enumere las deudas más pequeñas hasta las más grandes! Si usted fuera tan fabuloso con las matemáticas, no tendría deudas, de modo que pruebe esta fórmula mía. La única vez que se liquida una deuda grande primero que una pequeña es cuando surja una emergencia tal como una deuda de impuestos y que ya hayan venido en busca suya, o una situación donde haya un juicio hipotecario si usted no paga. De otra suerte, no discuta; limítese a enumerar las deudas, desde las más pequeñas hasta las más grandes.

La razón por la que enumeramos desde la más pequeña hasta la más grande es para obtener alguna victoria rápida. Esta es la parte de «modificación del comportamiento por encima de las matemáticas» a que me refería. Hágale frente a esto, si usted está a dieta y pierde peso la primera semana, seguirá en la dieta.

ARITMÉTICA TORCIDA

El eterno pago de un auto

La mayoría de las personas tienen de por vida una mensualidad de unos 378 dólares al mes por un auto. Esta misma cantidad, invertida desde los 25 años hasta la jubilación se convertiría en más de 4 millones al cumplir esta persona los 65 años. ¡Saque la cuenta!

LA BOLA DE NIEVE DE LA DEUDA

Enumere sus deudas en orden con la de menor saldo primero. No se preocupe de la tasa de interés a menos que dos deudas tengan el mismo saldo, y entonces ponga la de mayor interés primero. Cuando se elimina primero la deuda menor uno lo siente enseguida, y eso entusiasma para seguir con el plan.

Rehaga esta hoja cada vez que liquide una deuda, para que vea cómo se va acercando a la libertad. Guarde las hojas anteriores para que empapele las paredes del baño en la nueva casa libre de deudas. El «nuevo pago» se saca sumando a la cuenta en que se está trabajando todos los pagos a las cuentas enumeradas encima, para tener pagos cada vez mayores que lo ayudarán a salir de la cuenta muy pronto. «Pagos que quedan» es el número de pagos que quedan al bajar la bola de nieve a esa cuenta. «Pagos acumulativos» es el número de pagos que quedan, incluyendo la bola de nieve, para pagar esa cuenta. En otras palabras, es el total de «Pagos que quedan».

¡CUENTA REGRESIVA HACIA LA LIBERTAD!

Fecha:____________________

Cuenta	**Saldo total**	**Pago mínimo**	**Nuevo pago**	**Pagos que quedan**	**Pagos acumulativos**

LA BOLA DE NIEVE DE LA DEUDA

Cuenta	Saldo total	Pago mínimo	Nuevo pago	Pagos que quedan	Pagos acumulativos

doctorado en filosofía. Ella no es de clase baja ni es tonta. Es tan sofisticada e inteligente que lo captó. Comprendió que la *Transformación total de su dinero* era acerca de un cambio en su comportamiento, y que el cambio de comportamiento se destaca mejor cuando se obtiene cualquier victoria rápida (aunque sea pequeña).

Cuando usted termina de pagar una continua cuenta médica de 52 dólares o aquella cuenta de 122 dólares por teléfono celular de hace ocho meses, su vida no ha cambiado mucho matemáticamente *todavía.*

Sin embargo, ha comenzado un proceso que da resultado —y ha visto que lo da— y se mantendrá haciendo esto porque se sentirá emocionado por el hecho de que da resultado.

Después de enumerar las deudas pequeñas hasta las grandes, haga el pago mínimo para mantenerse al corriente de todas las deudas salvo la más pequeña. Cada dólar que pueda encontrar en cualquier punto de su presupuesto debe ir a la deuda más pequeña hasta que se pague. Una vez que la más pequeña está pagada, el pago de esa deuda, más cualquier otro dinero extra «encontrado», se agrega a la siguiente deuda más pequeña. (Confíe en mí: una vez que usted se ponga en marcha, encontrará dinero.)

Entonces, cuando la deuda número dos esté pagada, tome el dinero que usaba para pagar la número uno y la número dos, además de cualquier dinero encontrado, para la número tres. Cuando la tres esté pagada, ataque la cuatro, y así sucesivamente. Manténgase pagando el mínimo en todos los débitos salvo el más pequeño hasta que lo pague. Cada vez que usted liquida uno, la suma con que usted paga el próximo aumenta. Todo el dinero de las viejas deudas y todo el dinero que usted pueda encontrar en cualquier parte van dirigidos a la deuda más pequeña hasta pagarla.

¡Ataque! Cada vez que la bola de nieve rueda, recoge más nieve y se hace mayor, hasta que llega el momento que usted llega al fondo, y tiene una avalancha. La mayoría de las personas llegan al final de la lista y encuentran que entonces pueden pagar más de 1,000 dólares por mes por un préstamo para un automóvil o un crédito estudiantil. Desde ese

momento, no demorará mucho en salir del problema y quedar libre de deudas salvo la de la casa. Este es el segundo paso de bebé. Utilice el plan bola de nieve para quedar libre de deudas excepto la de la casa.



Hace dieciocho meses llegué a sentirme seriamente culpable de nuestras deudas. Sabía que no había solución fácil, y que tomaría tiempo salir de ellas. Oraba diariamente y buscaba por todas partes solución.

Entonces un día escuché el Show de Dave Ramsey por la radio. Dave le hablaba al público sobre la Transformación total de su dinero, salir de deudas, no soluciones rápidas, no intrigas, no botones mágicos, nada salvo trabajo rudo, concentración, y lo que él llamó «intensidad de gacela».

Llamada tras llamada, todos sonaban como nosotros, unos peores y otros mejores, pero todos parecidos. Cuando oí a Dave hablar de Proverbios 22.7: «El que toma prestado es siervo del que presta», casi me salgo del camino. Nos concentramos intensamente en nuestra deuda y comenzamos el plan bola de nieve mencionado en la Transformación total de su dinero. Limpiamos nuestro almacén, nuestros armarios y mi oficina, y empezamos a realizar ventas hogareñas y a consignación. ¡Teníamos aproximadamente 35,000 dólares en deudas, pero estábamos saliendo de ellas!

Todavía estamos en el segundo paso de bebé, pero nuestro matrimonio es cien veces más sólido. Nuestra relación con el dinero es mejor, y las cosas van muy bien. Una noche, no mucho después que comenzamos con el plan bola de

Si cree que esto del plan bola de nieve es atractivo y que pudiera probarlo, no le resultaría. Para triunfar se exige total convencimiento e intensidad en el enfoque. Dirigirse al objetivo y nada más es la única manera de triunfar. Tiene que saber adónde va, y por definición saber adónde no va, o nunca llegará allí. Yo vuelo mucho y nunca tomo un avión y me pregunto: *¿Hacia dónde va este avión?* Sé adónde quiero ir, y si me dirijo a Nueva York, me bajo del avión que va a Detroit.

Cuando bajo del avión, no tomo el primer taxi que veo y digo: «Demos unas vueltas por ahí porque no tengo un plan».

No, le digo al taxista el hotel y la calle adonde quiero ir. Entonces le pregunto qué tiempo demorará en llegar y cuánto será el pasaje. Mi punto es que no damos vueltas sin objetivos en ningún aspecto de nuestra vida, pero parece que pensamos que con el dinero sí da resultado. Usted no puede estar listo, disparar y *entonces* apuntar con el dinero, y no puede tratar de hacer seis cosas al mismo tiempo. Está tratando de salir de deudas. Punto. Tendrá que concentrarse con gran intensidad para hacerlo.

Proverbios 6.1, 5, dice: «Hijo mío, si salieres fiador por tu amigo [ser fiador es como tener una deuda]... escápate como ave de la mano del que arma lazo y como gacela de la mano del cazador». Recuerdo que leí un día ese versículo en mi estudio diario de la Biblia y pensé en la bella metáfora de un animalito para salir de una deuda.

Más tarde esa semana, mientras navegaba por la Internet, encontré el canal de Discovery y observé que estaban filmando gacelas. Las gacelas estaban mirando alrededor. Por supuesto, usted sabe que el canal de Discovery no existe solo para gacelas. La siguiente imagen era del señor Guepardo (tipo de leopardo pequeño) que rondaba a hurtadillas por la manigua en busca de comida en todos los sitios. De pronto, una de las gacelas percibió el olorcillo del señor Guepardo y se percató de su plan. Las otras gacelas advirtieron la alarma y pronto se pusieron tensas. No podían ver aún

> «¡Con la exclusión de casi todo lo demás, estoy saliendo de deudas!»

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

la bestia que las acechaba, y ante el temor de correr hacia ella, se paralizaron hasta que esta pusiera en marcha su plan de acción.

Al comprender que había sido descubierto, el señor Guepardo decidió hacer lo mejor que podía y saltó de los matorrales. Todas las gacelas gritaron: «¡Guepardo!» Bueno, en realidad no, pero corrieron como locas en catorce diferentes direcciones. El Canal Discovery aquel día recordó a los espectadores que el guepardo es el mamífero más rápido en terreno seco. Y que puede acelerar de cero a 70 kilómetros por hora en cuatro saltos. El programa también demostró que debido a que la gacela supera al guepardo en maniobras aunque no en velocidad, el guepardo se cansa rápidamente. Por cierto, el guepardo solo consigue carne de gacela para almuerzo en una de diecinueve veces que las persigue. El principal cazador de la gacela es el mamífero más veloz sobre terreno seco; pero la gacela sale victoriosa casi siempre. Igualmente, la manera de salirse de las deudas es superar en maniobras al enemigo y *huye que te agarra.*

En nuestra oficina, los consejeros pueden predecir quién saldrá de deudas basado en la intensidad de gacela que tengan. Si están mirando la raya roja en el refrigerador y gritando, van por buen camino. Pero si están buscando una fórmula de hacerse rico rápidamente o alguna teoría intelectual en lugar de sacrificio, trabajo duro y concentración total, le damos realmente una calificación baja como gacela y una baja posibilidad de llegar a estar libre de deudas.

La manera de salirse de las deudas es superar en maniobras al enemigo y *huye que te agarra.*



Lo primero que quiero decir es: ¡QUÉ CLASE DE AÑO! Supe de Dave Ramsey por primera vez el año pasado. Le hablé a mi esposa del programa de radio y pronto nos volvimos sus fanáticos.

Un mes después comenzamos el plan de Dave de la Transformación total de su dinero. Trabajamos en el presupuesto y enumeramos cuantas deudas teníamos. Debíamos 21,700 dólares en dos autos y dos tarjetas de crédito. Eso no incluía nuestra casa. Comprendimos que era el momento de hacer algo. Como diría Dave, íbamos a atacar con la «intensidad de la gacela». Las dos tarjetas de crédito y un vehículo quedaron rápidamente liquidados, y nos quedaron cerca de 14,000 dólares de nuestro vehículo familiar. Vendimos las misceláneas, tuvimos ventas de patio, comíamos en casa, llevábamos nuestro almuerzo al trabajo, etc. El presupuesto realmente ayudó. Nos hizo pensar en lo que compraríamos cuando tuviéramos efectivo en nuestras manos.

En una de las lecciones de la Transformación total de su dinero, Dave habla de encontrarse en una posición financiera en la que usted puede reírse de su patrono si queda fuera del empleo y preguntarle cuánto es la indemnización por cesantía.

Bueno, esto me ocurrió a mí. Me tocaron en el hombro y me condujeron al cuarto de conferencias. Mientras caminaba por el pasillo, me sentí disgustado, pero solo por un minuto. A mi mente vino lo que hicimos a través del año y todas las cosas que habíamos hecho financieramente. De pronto sentí una paz que me invadía y comprendí que Dios tenía esto planeado y nos había preparado. Conseguí un empleo tres semanas después con mejor sueldo y un horario mejor, y terminamos de pagar el automóvil con mi cheque de despido. ¡Estamos LIBRES DE DEUDAS excepto por nuestra casa! Las cosas que solían molestarnos, como las licencias de los automóviles, las navidades y llenar el tanque de gas propano en el invierno, no nos preocupan más. Ponemos el efectivo aparte cada mes, y los pagos de una vez al año ya no representan una lucha. Mirando lo que hemos logrado,

no los puede recuperar) o un automóvil que pensaban que era necesario para vivir sobre el planeta. No recomiendo que venda su casa a menos que tenga pagos por encima de 45% de su entrada neta mensual.

Usualmente, la casa no es el problema. Yo recomiendo a la mayoría de las personas que vendan el automóvil sobre el que deben más. Una buena regla práctica en productos (excepto la casa) es esta: Si no puede estar libre de deudas (no contando la casa) en dieciocho o veinte meses, véndalo. Si tiene un auto o un bote que no puede pagar en dieciocho o veinte meses, véndalo.

Es solo un automóvil; ¡dinamite el enredo! Yo también me acostumbré a amar a mi automóvil, pero descubrí que mantener una gran deuda mientras se procura salir de ellas era como echar una carrera con plomadas en los tobillos. Haga la *Transformación total de su dinero* de modo que más adelante pueda manejar cualquier cosa que quiera y pagarla en efectivo. Cuando se trata de liberarse de deudas, tendrá que hacer la decisión de vivir diferente de los demás; pero recuerde que más tarde podrá vivir, o manejar un automóvil, mejor que los demás.

Es solo un automóvil; ¡dinamite el atasco!



Mi esposo, Scott, y yo habíamos estado casados durante veinte años, y aunque teníamos un gran matrimonio, la seguridad financiera no era uno de nuestros beneficios. Ambos subimos la escalera del éxito y teníamos un ingreso muy bueno, sin embargo, vivíamos aún de sueldo en sueldo y habíamos acumulado deudas por 120,000 dólares. Scott no

verdaderamente nuestro árbol familiar y lo hemos hecho antes de que sea demasiado tarde para que alcance a nuestros hijos. Quisiera dar gracias a Dave Ramsey por su mensaje de esperanza. Nuestro matrimonio y nuestra familia se han fortalecido con los cambios que hemos adoptado.

Donna MacPherson (edad 42)
Administradora de un ancianato

El número de personas a las que hablo acerca de esto que no dinamitan su atasco para hacer que el dinero fluya es algo que me entristece. Ellos pueden ver que los troncos nunca llegarán al mercado y que nunca tendrán riqueza, pero no conciben que haciendo volar unos cuantos de ellos, el resto seguirá el curso del río. Traducción: «Yo amo mi cochino automóvil más que la idea de llegar a ser suficientemente rico para abandonar los autos». No cometa ese error.

Estadísticas sorprendentes

Sesenta por ciento de las personas no pagan por completo sus tarjetas de crédito a fin de mes.

Hay otro método de romper el estanco de sus maderas que los leñadores no tenían. Más agua habría empujado los troncos por esa esquina también si ellos hubieran podido inundar el río. Tal vez esté estirando demasiado esta metáfora, pero tener mayores ingresos también despejaría el estancamiento, e impulsaría la bola de nieve. Si su presupuesto es tan estricto que impide rodar la bola de nieve, tiene que hacer algo para aumentar sus ingresos. Vender objetos que aún se deben reduce el gasto, y vender otros objetos aumenta temporalmente nuestro ingreso. Igualmente, trabajar horas extra puede incrementar el ingreso a fin de acelerar el pago de las deudas.

más tarde. Las deudas pequeñas y de tamaño mediano son las que queremos pagar en este paso.

La única otra gran deuda para demorar son las hipotecas sobre propiedades para alquilar. Deje de comprar más propiedades para alquilar, pero mantenga esa deuda hasta más tarde. Después que haya pagado su hipoteca de la casa en un paso de bebé posterior, usted debería aplicar el plan bola de nieve a sus hipotecas de propiedades para alquilar.

Enumere las deudas de propiedades para alquilar, de menor a mayor, y concentre todo su enfoque en la más pequeña hasta pagarla. Entonces trabaje con el resto. Si usted posee varias, o solo una propiedad para alquilar, debería considerar la venta de algunas o todas para obtener el dinero con qué pagar las que retiene, o pagar otras deudas enumeradas en el plan bola de nieve. Tener una deuda de 40,000 dólares en tarjetas de crédito y una propiedad rentable con 40,000 dólares de capital neto, no tiene sentido. Usted no pediría prestado 40,000 dólares con tarjetas de crédito para comprar una propiedad para alquilar. Entonces, ¿por qué va a mantener la situación descrita aquí, que tiene el mismo efecto?

Lo que no sea hipoteca sobre la casa, segundas hipotecas mayores, préstamos para negocios e hipotecas sobre propiedades para alquilar son las únicas cosas que no se liquidan en el segundo paso de bebé (comienzo del plan deuda bola de nieve). Con intensidad de gacela, gran concentración, sacrificio extremo, venta de cosas y trabajos extra, liquidamos todas las deudas. Otra vez, si usted está determinado a luchar, normalmente esto ocurrirá dentro de dieciocho a veinte meses. Algunos saldrán de las deudas más pronto, y otros se demorarán un poco más. Si su plan bola de nieve está programado para rodar más, no tema, puede que no le tome tanto tiempo como la matemática parece indicar.

Dios tiende a derramar bendiciones sobre la gente que va en la dirección que Él desea que vayan.

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

8

Complete el fondo de emergencia: Eche a Murphy a puntapiés

Cierre los ojos y piense en lo que será cuando alcance este paso de bebé. La mayoría de los que participan como gacelas intensas en una *Transformación total de su dinero* llegarán a los comienzos del tercer paso de bebé en cerca de dieciocho o veinte meses. Cuando alcance este paso, tendrá 1,000 dólares en efectivo y ninguna deuda excepto la hipoteca de su casa. Ha empujado con tal intensidad de concentración que la bola está ahora rodando y usted tiene el impulso a su favor. Repito, cierre los ojos y respire fuerte. Piense en cómo se sentirá cuando se vea libre de deudas salvo la hipoteca de la casa y con 1,000 dólares en efectivo. ¿Lo vi sonreír?

Usted está comenzando a ver el poder de hallarse en control de su mayor instrumento creador de riqueza, su ingreso. Ahora que no tiene que hacer pagos, salvo el de su casa, el tercer paso de bebé debe darse rápidamente.

Tercer paso de bebé: Complete el fondo de emergencia

Un fondo de emergencia totalmente abastecido cubre de tres a seis meses de gastos. ¿Qué le costaría vivir de tres a seis meses si pierde su fuente de ingresos? Los planificadores y los consejeros financieros

¡ESA FUE NUESTRA SALVACIÓN! Con la inspiración del plan de la Transformación total de su dinero pudimos hacer trabajos variados aquí y allí hasta abastecer nuestro fondo de emergencia. Actualmente hemos reducido nuestra deuda a 24,600 dólares y tenemos un plan establecido que nos permitirá pagar todo salvo la casa dentro de un año.

Mi esposo acaba de entrar en un nuevo empleo con mejor sueldo que antes, pero ahora sabemos vivir por debajo de nuestros recursos y continuar presupuestando CADA dólar. Antes solo pensábamos: Tenemos mucho dinero, así que gastémoslo. ¡Ya no más! Nosotros hemos estado libres de deudas varias veces antes, pero incurrimos en ellas de nuevo porque no teníamos la sabiduría, el conocimiento y la disciplina que necesitábamos para mantenernos sin deudas. Dave Ramsey ha sido como un consejero personal y socio responsable para nosotros.

Glenn (edad 39) y Stephanie (edad 40) Jackson
Jefe de finanzas; músico profesional

Voy a tocar sobre este tambor otra vez porque es vital si su transformación va a ser permanente. El peor tiempo para pedir prestado es cuando los momentos son malos. Si hay una recesión y pierde su empleo (léase, «no ingresos») usted no quiere tener un montón de deudas. En una reciente encuesta de Gallup, 78% de los estadounidenses interrogados dijeron que pedirían prestado con una tarjeta de crédito si llega el día de lluvia y que esto no sería difícil. Estoy de acuerdo en que no sería difícil porque las tarjetas de crédito se emiten para los perros y las personas muertas cada año, pero eso no quiere decir que sería sabio. Lo que sería difícil es hacer los pagos y aun saldar la deuda si usted no encuentra un empleo de nuevo. Una encuesta en la revista *Parenting* dice que 49% de los estadounidenses podrían cubrir menos

de los gastos de un mes si perdieran sus ingresos. La mitad de esta cultura casi no tiene amortiguador entre ellos y la vida. ¡Aquí viene Murphy! ¿Recuerda cómo discutimos que los problemas parecían ser (y creo que realmente son) menos frecuentes cuando tiene abastecido plenamente su fondo de emergencia? No se olvide que el fondo de emergencia realmente actúa como un repelente de Murphy.

¿En qué consiste una emergencia? Una emergencia es algo que usted no tiene manera de saber que va a ocurrir, algo que tiene un gran impacto en usted y su familia si no la puede cubrir. Una emergencia es el pago de un deducible en el seguro médico, en la casa o en el automóvil después de un accidente, la pérdida de un empleo o el recorte de sueldo, cuentas médicas que resultan de un accidente o de un problema médico imprevisto, o la rotura de la transmisión o el motor de un automóvil que necesita para el trabajo. Todas esas son emergencias.

Algo que está en venta que usted «necesita» no es una emergencia. Arreglar el bote, a menos que viva en él, no es una emergencia. «Deseo comenzar un negocio» no es una emergencia. «Deseo comprar un automóvil o un sofá de cuero, o ir a Cancún» no es una emergencia. Los vestidos para el baile de fin de curso y la matrícula universitaria no son emergencias. Tenga cuidado de no racionalizar el uso de su fondo de emergencia en cuanto a algo para lo que usted debería ahorrar y comprar. Por otra parte, no haga pagos de cuentas médicas después de un accidente si su fondo de emergencia está bien abastecido. Si se ha tomado el trabajo de crear un fondo de emergencia, asegúrese de que está bien consciente de qué es y qué no es una emergencia.

Antes de usar el fondo de emergencia, apártese de la situación y tranquilícese. Sharon y yo nunca usaríamos el fondo de emergencia sin primero discutirlo y llegar a un acuerdo. Tampoco lo usaríamos sin haberlo pensado la noche antes y haber orado sobre el asunto. Nuestro acuerdo, nuestra oración y nuestro período de calma nos ayudan a

Tenga cuidado de no racionalizar el uso del fondo de emergencia en cuanto a algo para lo que usted debe ahorrar y comprar.

¿Qué cantidad?

¿De cuánto dinero debe estar dotado su fondo de emergencia? Dijimos ya que debe ser suficiente para cubrir de tres a seis meses de gastos, pero ¿debería conformarse con tres o seis meses? Si piensa en cuál es el propósito de este fondo, podrá determinar qué es lo que le conviene. El propósito del fondo es absorber el riesgo, de modo que mientras más riesgosa sea su situación, mayor será el fondo de emergencia que usted debe tener. Por ejemplo, si gana comisiones regularmente o trabaja por cuenta propia, debe usar la regla de seis meses. Si es soltero o casado con un solo ingreso, debe usar la regla de seis meses porque una pérdida de empleo en su situación es una disminución de 100% de su ingreso. Si la situación de su empleo es inestable o existen problemas médicos crónicos en la familia, también debe inclinarse hacia la regla de seis meses.

ARITMÉTICA TORCIDA

Entre las personas que ganan menos de 35,000 dólares al año, 40% dijo que la mejor manera para tener 500,000 dólares a la edad del retiro es ganarse la lotería. La probabilidad de uno ganarse la lotería es 1 en 15 millones. Es diez veces más probable que le caiga un rayo.

Descubrí la Transformación total de su dinero hace un poco más de dos años. En esa época tenía más de 53,000 dólares en deudas. ¡Hoy mi deuda equivale a 0 dólares! Mis ahorros hace dos años consistían en una cuenta IRA de unos 15,000 dólares y unos cuantos miles de dólares en una cuenta regular de ahorros. ¡Los ahorros para el próximo año entrarán en cantidades de seis guarismos! Tomó un tiempo para que me «penetrara» el mensaje de la Transformación total de su dinero, pero me encontré haciendo pequeños cambios cada vez que escuchaba el Show de Dave Ramsey.

 VIVIR COMO NADIE PARA DESP

Reanudar el plan para Joe significa que una vez que los bebés hayan nacido saludablemente, estén en casa, y que todo esté bien, él volverá a poner los 1,000 dólares en su fondo de emergencia usando el resto del ahorro para pagar el plan bola de nieve. Reanudar para Brad significaría que una vez que encuentre su nuevo empleo, hará lo mismo. Mike debe mantener su fondo de emergencia de 25,000 dólares hasta volver a tener empleo. Mientras más pronto pueda obtener trabajo, más pronto su despido lucirá como un bono y tendrá un profundo impacto sobre el plan bola de nieve.

Algunas veces la gente piensa que no necesita un fondo de emergencia porque sus ingresos están garantizados. Richard es militar retirado y recibe más de 2,000 dólares por mes, con lo que puede vivir si pierde su empleo. Él no creía que necesitaba un fondo de emergencia porque pensaba que todas las emergencias estaban relacionadas con el empleo. Pero sufrió un accidente de automóvil el mismo mes que quedó desempleado. Sus 2,000 dólares siguieron llegando, pero ahora encaraba una deuda por el automóvil. Aun cuando su ingreso está garantizado, podría necesitar ayuda para un familiar enfermo, para reemplazar su sistema de calefacción en medio del invierno u obtener una nueva transmisión. Las grandes emergencias fuera de presupuesto que no están relacionadas con el empleo surgen y requieren del fondo de emergencia.

Si usted no es dueño de casa

Sigo diciendo que usted está libre de deudas salvo por la casa en este momento y ahorrando para terminar el fondo de emergencia. ¿Qué tal si aún no tiene casa? ¿Cuándo ahorrará usted para el pago de entrada? Voy a tratar de convencer a tantos como me sea posible sobre el plan de 100% de entrada, pero sé que algunos de ustedes tomarán la hipoteca de quince años con tasa de interés fija que dije anteriormente que es buena.

A mí me encantan los bienes raíces, pero no compre una casa hasta que no termine este paso. Una casa es una bendición, pero si pasa a ser

propietario con deudas y sin fondo de emergencia, Murphy establecerá residencia en el cuarto vacío. Creo en las ventajas financieras y emocionales de la propiedad de una casa, pero he conocido muchas parejas jóvenes agobiadas porque corrieron a comprar algo sin estar listos.

Ahorrar para un pago de entrada o compra al contado de una casa debería ocurrir una vez liberado de la deuda en el segundo paso y luego de finalizar el fondo de emergencia en el tercer paso. Eso hace ahorrar para un pago de entrada en el tercer paso de bebé (b). Usted debe ahorrar para la casa si está desesperado antes de pasar al próximo paso. Muchas personas se preocupan por tener una casa pero, por favor, que eso sea una bendición más que una maldición. Será una maldición si compra algo mientras está en quiebra. Hay toda clase de gente que está ansiosa de colaborar con usted de modo que lo logre mucho más pronto, pero la definición de «Financiación creativa» está «demasiado en quiebra para comprar una casa».

Próximo paso: Creación de riqueza en serio

Bueno, usted lo ha logrado. Ahora está libre de deudas salvo la hipoteca de la casa, y tiene ahorros para cubrir gastos de tres a seis meses. Llegar al final de este paso le toma de veinticuatro a treinta meses a una familia típica, si es del tipo gacela intensa. De dos a dos años y medio, desde el momento en que comienza la *Transformación total de su dinero*, se puede sentar en la mesa de la cocina sin pagos, salvo el de la casa, y con unos 10,000 dólares en una cuenta de Money Market. Cierre los ojos una vez más y deje que sus emociones y su espíritu visiten ese lugar. Caramba, lo veo sonriendo ahora.

Mito vs. Realidad

Mito:	El recaudador fue tan atento; yo le caigo bien.
Realidad:	Los recaudadores no son amigos suyos.

9

Maximice sus inversiones para la jubilación: Esté en buena salud financiera de por vida

Tengo un amigo de cuarenta años que tiene una figura escultural. Es delgado con buena musculatura, pero no es un fanático de la salud natural. Vigila lo que come y ejercita un par de veces por semana. Tengo otro amigo de treinta años que hace dieta con fanatismo, corre cada día, levanta pesas tres veces por semana, pero tiene un sobrepeso de casi veinte kilos. El segundo amigo comenzó su jornada salutífera hace dos años y está perdiendo peso y mejorando su físico. El primero, hombre musculoso, mantiene lo que logró tras duro ejercicio años atrás, pero no ha seguido haciéndolo con tanto vigor hoy.

La *Transformación total de su dinero* es lo mismo. La intensidad de gacela es necesaria para dar los pasos hacia la riqueza, pero un mantenimiento sencillo conservará sus músculos monetarios. Recuerde: mi amigo musculoso nunca come tres platos de alimento de una sentada. Es consciente de que puede perder su esbeltez, pero puede lucir bien y sentirse bien con mucho menos esfuerzo, dando por sentado que recuerda los principios que le facilitaron desarrollar su magnífico cuerpo.

La intensidad de gacela le ha permitido perder cien kilos de deuda y tener listo su «cardiofondo» de emergencia. Esta base le permitirá llegar a estar bien financieramente entonando sus músculos.

Usted ha atacado su deuda; y esta ha desaparecido. Con dinero extra después de eliminar su deuda, atacó su fondo de emergencia; y está abastecido. Se encuentra ahora en un momento crucial. ¿Qué hace usted con el dinero extra que volcó en el fondo de emergencia y en pagos de deuda? ¡Este no es el momento de darse a usted mismo un aumento! Usted tiene un plan y está triunfando. ¡Manténgalo! Está a dos cuartos en un juego a cuatro. Es hora de comenzar con el fin en mente. Es tiempo de invertir.

Un mantenimiento sencillo conservará sus músculos monetarios.

Lo que no es la jubilación

Invertir para el retiro o jubilación en el contexto de una *Transformación total de su dinero* no significa necesariamente que renuncie a su empleo. Si aborrece el rumbo de su carrera, cámbiela. Usted debe hacer algo con su vida que encienda su fuego interior y le permita usar sus dones. El retiro en Estados Unidos ha venido a significar lo siguiente: «Ahorrar lo suficiente de modo que pueda dejar el empleo que tengo». Este es un mal plan de vida.

Harold Fisher tiene cien años. Trabaja cinco días a la semana en la firma de arquitectos que fundó. Fisher no trabaja porque necesite dinero, muy lejos de ello. Trabaja porque encuentra deleite en lo que hace. Es un diseñador de templos. Su dicho favorito es: «La gente que se jubila temprano, muere temprano». «Si me retiro, ¿qué haré?», se pregunta. Harold Fisher está financieramente seguro y está capacitado para hacer lo que quiere, y eso define el *retiro* según la *Transformación total de su dinero.*

Cuando hablo de retiro pienso en seguridad. Seguridad significa selección. (Por eso es que pienso que retiro significa que el trabajo es una opción.) Usted puede escoger escribir un libro, diseñar templos o emplear tiempo con sus nietos. Necesita llegar al punto en que su dinero trabaje con más rigor que usted. Un plan de retiro de la *Transformación total de su dinero* significa invertir con el objetivo de la

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

mayores actos de estupidez cuando compramos unas vacaciones de tiempo compartido con una tarjeta de crédito.

Finalmente «despertamos» poco después que regresamos del viaje. Nos encontramos con una deuda de 35,000 dólares, sin incluir la hipoteca de la casa que todavía tenía un saldo pendiente de cerca de 180,000 dólares. No teníamos un fondo de emergencia al cual referirnos. Si hubiera perdido mi empleo, hubiéramos tenido que vender la casa casi inmediatamente a fin de sobrevivir. Además, no estábamos ahorrando NADA para el retiro. NO era una manera agradable de vivir.

Había oído acerca de la Transformación total de su dinero por medio de un amigo. Decidí que necesitábamos seguir el plan y salirnos del terrible embrollo. Tomó un poco más de dos años liquidar la deuda de 35,000 dólares, ¡pero lo logramos!

Ahora tenemos 11,000 dólares en un fondo de emergencia y lo más importante, estamos depositando 15% de nuestros ingresos en un 401k y en Roth IRA, de modo que estamos preparados para el retiro.

¿La realidad final? Estamos ahora mucho más cómodos y hemos encontrado algo de esa paz que había estado ausente en nuestras vidas. ¡Nuestras gracias a la Transformación total de su dinero de Dave Ramsey por ponernos en marcha y proporcionarnos un plan que nos colocó aquí! ¡Ahora nos jubilaremos con dignidad financiera!

Steve Fogle (edad 45)
Contralor de construcción

La realidad es mucho más fría. *USA Today* informa que de cien personas de 65 años de edad, noventa y siete de ellas no pueden emitir un cheque por 600 dólares, cincuenta y cuatro están aún trabajando,

VIVIR COMO NADIE PARA DESP

y tres están financieramente seguras. La bancarrota entre esos de 65 años y mayores ha aumentado a 164% en los últimos ocho años. ¡Viejos nos vamos a poner! Usted debe invertir ahora si quiere pasar sus años dorados con dignidad. Invertir a largo plazo con la meta de la seguridad no es una teoría para considerarla cada cierto número de años; es una necesidad respecto de la cual debe actuar ya. Debe llenar los papeles para sus fondos mutuos.

Debe colocar dinero en eso. Según las estadísticas, el nivel de negación que la persona promedio tiene sobre este tema es alarmante.

Cuarto paso de bebé: Invierta 15% de sus ingresos en el retiro

Los que de ustedes hayan estado preocupados por el retiro ahora se sentirán aliviados porque finalmente llegamos a ese paso. Los que han estado viviendo en negación se preguntarán cuál es la razón de tanto ruido. El cuarto paso de bebé es ocasión para pensar seriamente en forjar riqueza. Recuerde que cuando llega a este paso no tiene que hacer ningún pago salvo el de su casa, y tiene asegurado de tres a seis meses para gastos en su cuenta de ahorros que suma miles de dólares. Con solo un pago debería ser fácil hacer inversiones fuertes. Aun con ingresos por debajo del promedio puede asegurar que sus años dorados los pasará con dignidad. Previo a este paso, usted ha dejado de invertir o nunca ha comenzado a hacerlo, y ahora tiene realmente que echarle carbón al fuego.

ARITMÉTICA TORCIDA

Una pérdida financiera de doble ancho

Si compra un hogar móvil de doble ancho por 25,000 dólares deberá en cinco años 22,000 dólares en una casa móvil valorada en 8,000. Financieramente es como vivir en su nuevo automóvil. No tengo a menos vivir en una casa móvil (he vivido en lugares peores), pero son horribles como inversión.

La intensidad de gacela en los pasos previos le ha permitido

que la mayoría de las personas con menos de treinta años de edad creen más en discos voladores que en que recibirán una moneda de diez centavos de la Inseguridad Social. Me inclino a creerlo. No estoy tomando una posición política (aunque no estoy exento de ello), pero las matemáticas de ese sistema auguran desastre.

No soy el pollito del cuento que pronostica que el cielo va a caerse; libros enteros se han escrito sobre el embrollo de la Seguridad Social. Entienda, es su responsabilidad cuidar de usted y de los suyos, de modo que parte de la *Transformación total de su dinero* es invertir ahora para que pueda hacerlo. Si el Seguro Social no existe cuando usted se retire, estará feliz de haber oído mi consejo.

Si por algún milagro el Seguro Social está vigente cuando se retire, eso querrá decir que me equivoqué. En ese caso, tendrá algún dinero extra de qué disponer. Estoy seguro que me perdonará por eso.

Su instrumento son los fondos mutuos

Ahora que ha alcanzado este paso, necesita aprender sobre los fondos mutuos. El mercado de valores ha alcanzado un promedio de casi 12% en recompensas por inversiones a través de su historia. Los fondos mutuos que recomiendo para inversiones a largo plazo en Estados Unidos son los llamados Growth-stock [acciones de crecimiento]. Son inversiones pobres a corto plazo porque suben y bajan en valor, pero son excelentes a largo plazo cuando se deja el dinero más de cinco años. Ibbotson Research dice que 97% de los períodos de cinco años y 100% de los períodos de diez años en la historia del mercado de valores han hecho dinero. *La Transformación total de su dinero* no es un libro de texto sobre inversiones, de modo que si necesita más información detallada, revise nuestros clásicos, Universidad Tranquilidad Financiera, o mi primer libro, *Tranquilidad financiera*. Los fondos de mi retiro personal y de la universidad de mis hijos están invertidos de la manera que enseño en la *Transformación total de su dinero*.

IRA le permitirá invertir 3,000, 4,000 o 5,000 dólares por año, por persona, dependiendo en qué año usted lea este libro. Hay algunas limitaciones en cuanto a ingreso y situación, pero la mayoría de las personas pueden invertir en una Roth IRA. Esta cuenta crece LIBRE de impuestos. Si invierte 3,000 dólares por año desde la edad de 35 a 65 años, y sus fondos mutuos promedian 12%, usted tendrá 873,000 dólares LIBRES de impuestos a los sesenta y cinco años de edad. Ha invertido solamente 90,000 dólares (30 años x 3,000 dólares); el resto es crecimiento, y usted no paga impuestos. La Roth IRA es un instrumento muy importante virtualmente para la *Transformación total de su dinero* de cualquiera.

Comience con cualquier equivalente a su aporte que le ofrezca la compañía para la cual trabaja, y entonces abastezca el fondo Roth IRA. Esté seguro que el total que está depositando en esa cuenta 15% del ingreso bruto de su familia. Si no, vuelva al 401k, 403b, 457, o SEPP (para el que trabaja por cuenta propia), e invierta suficiente para que el total invertido sea 15% de su ingreso bruto anual.

Ejemplo

Ingreso familiar $47,000

Esposo $27,000

Esposa $20,000

El 401k del esposo es igual a 3%

3% de 27,000 dólares ($810) va al 401k

Dos cuentas Roth IRA le siguen, con un total de 6,000 dólares

La meta es 15% de 47,000 dólares, que son 7,050 dólares

Usted tiene 6,810 dólares ingresando. Así que ahora suba el 401k del esposo a 4%, lo que hará un total invertido de 7,080

PLAN MENSUAL PARA EL RETIRO

Para poder retirarse con alguna base sólida, tiene que proyectarse hacia una meta. Muchos usan el método de PREPAREN-APUNTEN-FUEGO para planear su retiro. Su tarea es determinar cuánto al mes debe ahorrar a 12% de interés para retirarse a los 65 años con la cantidad que necesita.

Si usted está ahorrando a 12%, y la inflación está en 4%, usted sobrepasa la inflación en 8%. Si usted invierte sus ahorros para el retiro a 12% y quiere equilibrar la inflación, debe vivir con 8%.

Primer Paso:

Entrada anual (hoy) con la que quiere retirarse: ***$30,000***

dividida entre .08

Necesita ahorrar: ***$375,000***

Segundo Paso

Para acumular eso, usted ahorrará a 12%, lo que le dejará 8% después de la inflación. Nosotros trataremos de ahorrar esa cantidad a base de 8%.

$375,000	X	.000436	=	$163.50
Cantidad necesaria		Factor		Ahorro mensual necesario

Factores a 8% (seleccione el que corresponda a su edad)

EDAD	AÑOS PARA AHORRAR	FACTOR
25	40	.000286
30	35	.000436
35	30	.000671
40	25	.001051
45	20	.001698
50	15	.002890
55	10	.005466
60	5	.013610

Nota: Asegúrese de probar uno o dos ejemplos si espera 5 o 10 años para comenzar.